

„Wir fokussieren uns auf Lösungen“

Im Jahr 2008 erweiterte die RIEMSER Arzneimittel AG ihr bestehendes Dentalgeschäft durch die Übernahme der Dentalsparte der curasan AG. Deren Business Unit Dental ist auf die zahnmedizinische Fachdisziplin Oralchirurgie fokussiert. Wir sprachen mit dem Geschäftsbereichsleiter Dr. Michael Leible über die Zukunft seines Ressorts.



Dr. Michael Leible

PN Die RIEMSER Arzneimittel AG engagiert sich seit 2008 mit einer breit aufgestellten Produktpalette im Bereich der regenerativen Zahnmedizin und der Implantologie. Trotz dieses Engagements ist das Unternehmen noch nicht jedem in der dentalen Welt ein Begriff. Wie kommt das?

Das liegt sicherlich daran, dass das Unternehmen seine Ressourcen in gute und verlässliche Produkte (z.B. Ledermix®) investiert und weniger in die Werbung. Unser Unternehmen ist dadurch eines der schnellst wachsenden Pharmaunterneh-

men in Deutschland geworden. Dazu trägt der dentale Bereich einen wichtigen Teil bei. Wir beschäftigen über 600 Mitarbeiter an sechs Standorten in Deutschland.

Die Dentalprodukte werden in über 75 Ländern, neben anderen in die USA, nach Korea, Brasilien und selbstverständlich in die EU-Staaten, exportiert! Unsere Produktpalette ist breit gefächert, die Kernkompetenzen liegen in den Bereichen der Zahnmedizin, Dermatologie, Onkologie sowie bei Antinfektiva.

PN Wie wichtig ist in diesem Zusammenhang der Dentalbereich für das gesamte Unternehmen?

Der Dentalbereich ist eine unserer drei strategischen Säulen. Neben dem Bereich Pharmaceuticals und dem Bereich Established Products hat der Dentalbereich große Entwicklungschancen. Mit unseren renommierten Produkten, neuen Eigenentwicklungen und spannenden Einlizenzierungen werden wir deutlich Marktanteile erreichen.

PN Diese Einschätzung über den Dentalmarkt ist weitverbreitet. Dennoch haben sich in den vergangenen Jahren auch viele namhafte Firmen von diesem Markt verabschiedet. Gerade bei Implantatanbietern kam das häufig vor. Weshalb soll das bei Ihnen anders sein?

Als ein strategisch ausgerichtetes Pharmaunternehmen haben wir die Möglichkeit, diesen Dentalmarkt langfristig für uns zu erschließen. Durch unsere Provenienz aus dem Pharmabereich bringen wir große Erfahrung im Bereich Forschung, Entwicklung und Qualitätssicherung mit, die viele Markteinsteiger nicht haben. Bei uns können sich die Kunden auf ausgereifte und sichere Produkte verlassen. Das gilt natürlich auch, wenn wir Produkte einlizenzieren. Ein weiterer wichtiger Grund sind unsere erfahrenen Mitarbeiter. Wir im Dentalbereich haben nur Mitarbeiter, die jahrelange Berufserfahrung mitbringen und z.T. eine zahn-technische bzw. zahnmedizinische Ausbildung haben. Hinzu kommt, dass unsere Mitarbeiter regelmäßig geschult werden

und so unsere Kunden fachspezifisch optimal beraten können.

PN Herr Dr. Leible, sollte das eigentlich nicht Standard in unserem Metier sein?

Ja, eigentlich! Seit 20 Jahren bin ich in der Dentalbranche tätig und habe Einblicke in verschiedene Firmen erhalten, und gerade in diesem für uns so wichtigen Personalbereich wird gespart.



PN Das ist bestimmt ein Teilaspekt, weshalb Unternehmen wachsen, oder nicht? Wie ist Ihre Strategie als Geschäftsleiter für den Dentalbereich, um weiterzuwachsen?

Der Zahnarzt und die Erfüllung seiner Bedürfnisse bei der chi-

urgischen Arbeit stehen für uns im Mittelpunkt. Unsere Produkte sind entscheidende Lösungen für Fragestellungen bei der chirurgischen Arbeit unserer Kunden. Genau hier kommen unsere fachliche Kompetenz, die große Servicebereitschaft der Mitarbeiter und unser hoher Qualitätsanspruch zum Tragen. Deshalb haben wir den Geschäftsbereich Dental strategisch nach unserem Vision Statement „Comprehensive Oral Surgery Technologies“ ausgerichtet. Wir fokussieren uns damit auf Lösungen in den drei Kompetenzfeldern der modernen oralchirurgischen Medizin: 1. Regenerative oralchirurgische Medizin, 2. Implantologische oralchirurgische Medizin und 3. Heilungsfördernde oralchirurgische Medizin. In allen drei Bereichen werden wir in den kommenden Monaten viele neue Produktlösungen präsentieren, die unsere Kunden sehnsüchtig erwarten.

PN Herr Dr. Leible, vielen Dank für das Gespräch! **PN**

ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

ANZEIGE



Cavitron® JET Plus

Ultraschall- und Pulverstrahlgerät

- Minimalinvasives Arbeiten in der Cavitron eigenen „Blue Zone“
- Schafft unvergleichlichen Patientenkomfort im subgingivalen Bereich
- Personalfreier Geräte-Reinigungsmodus
- Funkaktivierbarer Fußschalter

Vereinbaren Sie Ihren kostenlosen Demotermin!



Cavitron®. Stärker als die Konkurrenz!

www.hagerwerken.de

Tel. +49 (203) 99269-0 · Fax +49 (203) 299283

